

Netzwerke im europäischen Handel des Mittelalters

Frühjahrstagung des Konstanzer Arbeitskreises für mittelalterliche Geschichte e.V.

Insel Reichenau, 11. bis 14. März 2008

Die Frühjahrstagung 2008 des Konstanzer Arbeitskreises zum Thema „Netzwerke im europäischen Handel des Mittelalters“ ist von Gerhard Fouquet (Kiel) und Hansjörg Gilomen (Zürich) angeregt und organisiert worden.

In seiner Einführung stellte *Gerhard Fouquet* (Kiel) eingangs die verschiedenen Zugänge der Wirtschaftswissenschaften einerseits und der Geschichtswissenschaften andererseits bei wirtschaftshistorischen Untersuchungen heraus. Als thematischen Schwerpunkt der Tagung definierte er die Stadtwirtschaft des Mittelalters. Bisherige Forschungsbemühungen summierte er mit der Aufzählung wichtiger Einzelstudien, unter denen er besonders die Arbeiten von Aloys Schulte hervorhob. Welche historischen Phänomene angesichts der Themenstellung in den Blickpunkt fallen, skizzierte Fouquet anschließend in einer dichten Folge. Unter anderen zählten dazu die Beurteilung der Handelsgesellschaften nach ihrer Innovationsfreudigkeit, die Umkehrung von Export und Import in der islamischen Welt, das Aufkommen der „commenda“ im Mittelmeerraum, die Untersuchung der Hanse als gesamteuropäisches Phänomen, die Überformung traditioneller Märkte durch Handelsmessen neuen Typs, die Entwicklungsunterschiede im Geldverkehr zwischen einzelnen europäischen Regionen, die Ablösung jüdischer Bankiers durch die mittelalterlichen Kaufmannsbanken und die sozialgeschichtliche Betrachtung des Kaufmanns als „homo oeconomicus“ wie „homo sociologicus“. Die Behandlung des weiten Spektrums erfordere somit eine kombinierte Wirtschafts-, Sozial- und Kulturgeschichte. Abschließend bekundete Fouquet seine Skepsis gegenüber jüngeren ökonomischen Erklärungsmodellen und forderte, das Tagungsthema nicht zu sehr mit spezifischen Theoriebildungen zu belasten.

Stefan Selzer (Halle) leitete im Abendvortrag seine konzeptionelle Einführung unter dem Titel „Netzwerkanalyse und Wirtschaftsgeschichte“ mit einer Betrachtung bisheriger Verwendungen des Netzwerkbegriffes in der Forschung ein. Dabei nannte er die Elitenforschung, Institutionen- und Prosopographiestudien in Städten und die geographische Auffassung von Netzwerk. Für die Anwendbarkeit des Begriffs in der Mediävistik ging Selzer bei seinen weiteren Reflexionen aber von der wirtschaftswissenschaftlichen Definition aus, die ein Netzwerk als Gegenmodell zu hierarchisch strukturierten Großbetrieben verstehe. Am Beispiel des Danziger Hanseaten Johann Pisz zeigte Selzer die Vernetzung eines Kaufmanns im Spätmittelalter auf. Johann Pisz verfügte demnach über keine Angestellten, sondern kooperierte ohne rechtliche Fixierungen mit anderen Kaufleuten. Das spreche für Effizienzvorteile einer Netzwerkorganisation, in der Leistungen auf Gegenseitigkeit beruhten und auf feste Bindungen sowie ausgedehnte Sanktionsmöglichkeiten verzichtet wurde. Die Sicherstellung der Kooperation beruhte auf Vertrauen, dessen Enttäuschung den kollektiven Ausschluss aus dem Netzwerk zur Folge hätte.

Für den Historiker offenbarten solche Netzwerke sechs Problemlagen: 1) Die Art der prosopographischen Verflechtungen, insbesondere der Verwandtschaft als ein Grund des Vertrauens. 2) Die Stabilisierung von Mechanismen im Netzwerk durch Reputation und das Sichtbarmachen dieser Reputation. 3) Die Strategien des Netzwerkbaus einschließlich ihrer Initialisierung und Intensität. 4) Die Wechselwirkungen von religiösen, sozialen und geographischen Rahmenbedingungen, welche die Grenzen des Netzwerks aufzeigten. 5) Der

Grad an Schriftlichkeit in Netzwerken im Vergleich zu anderen Wirtschaftsorganisationen. 6) Die Effizienz von Netzwerken. Ein Vergleich der dezentral organisierten Hanse mit zentral strukturierten oberdeutschen Firmen offenbare beispielsweise ein größeres Handelsvolumen auf Seiten der oberdeutschen Gesellschaften, aber ausgewogenere Vermögensverhältnisse unter den Hansemitgliedern. Strategieausrichtungen erfolgten in Netzwerken zwar langsamer, die Reaktionen auf Änderungen in der Produktpalette zeigten hingegen dort eine größere Flexibilität. Abschließend regte Selzer für historische Netzwerkuntersuchungen an, das Konzept Netzwerk auf den Fernhandel zu beziehen, eine Vergleichbarkeit durch Unterscheidung der einzelnen Verbindungen in Netzwerken herzustellen, die für das Netzwerk nicht beeinflussbaren Rahmenbedingungen des Fernhandels zu beachten, Netzwerke einem Quer- und Längsschnitt zur Analyse von Entwicklungen zu unterziehen, die Flexibilität von Netzwerken durch Untersuchungen der historischen Praxis zu überprüfen und Netzwerke in Konkurrenz zu hierarchisch strukturierten Handelshäusern zu betrachten.

Die Sitzung des zweiten Tages eröffnete *Michel Pauly* (Luxemburg) mit einem Vortrag zum Thema „Vom regionalen Messesystem zum internationalen Netz von Messestädten“. Im Mittelpunkt stand hier die Frage, inwiefern geographische Netze zwischen Städten die Voraussetzungen für soziale Verflechtungen bilden können. In einem ersten Teil stellte Pauly regionale Messen des 12. und 13. Jahrhunderts vor. Den Champagnemessen sei in dieser Zeit in vielerlei Hinsicht eine Vorbildfunktion zugekommen. Die Abstimmung der Messetermine zwischen den Messeorten der Champagne habe zu einem permanenten Jahrmarkt und damit Messesystem geführt, das bald in Flandern und noch Ende des 12. Jahrhunderts in England nachgeahmt worden sei. Nicht die Steuerung der Landesherren, sondern eine Selbstregulierung durch die Kaufleute kennzeichne das System. Dem entgegen richteten die Stauer im Reich mehrere Messenetze durch herrschaftlichen Eingriff ein, so unter Friedrich I. am Niederrhein und unter Friedrich II. am Mittelrhein sowie im Bereich von Main und Wetterau. Auch in Ober- und Unteritalien ließen sich Messezyklen ab der Stauerzeit beobachten. Im 13. Jahrhundert entwickelten sich komplementär zum flämischen System Messeregionen in Brabant und, ebenfalls am Rande einer Tuch-Region gelegen, in Kastilien.

In einem zweiten Teil ging Pauly auf die Prozesse der Konzentrierung auf einzelne Messestädte seit dem 13. Jahrhundert ein. Die Champagnemessen etwa behielten zwar ihre regionale Versorgerfunktion bei, in ihrer internationalen Bedeutung seien sie aber durch die Handelsmessen von Paris abgelöst worden. Königliche Privilegierungen hätten in England eine Schwerpunktbildung auf London herbeigeführt. Eine Zentrierung auf Brügge in Flandern sei durch den englischen Wollstapel wie durch die Residenzfunktion für auswärtige Händler begünstigt worden. Dies habe zudem den Aufstieg Brügges zum Banken- und Messeort in europäischer Dimension befördert, der erst durch Antwerpen im Spätmittelalter Konkurrenz erfahren habe. Weitere Konzentrationen seien für das Saale-Elbe-Gebiet auf Leipzig, für die Wetterau auf Frankfurt, für Kastilien auf Medina del Campo und für Burgund durch Steuerung der Herzöge zunächst auf Chalon-sur-Saône, dann Genf und schließlich Lyon festzustellen. Andere bedeutende Handelsorte wie Köln oder Nürnberg entwickelten angesichts eines permanenten Fernhandelsmarktes kein Interesse an einer eigenen Messe.

Den dritten Teil seines Vortrages widmete Pauly der Herausbildung von internationalen Netzen zwischen den Messestädten, die in Wechselwirkung mit den Konzentrationsprozessen gestanden hätten. Mit Antwerpen beispielsweise seien Frankfurt, Leipzig und schließlich London, Lübeck, Nürnberg und Breslau verbunden gewesen. Über Nürnberg bestand demnach Anschluss nach Italien und über Breslau nach Osteuropa. Burgos habe den Messestandort Medina del Campo mit Antwerpen vernetzt, analog Paris die burgundischen Messen. Über Burgund verliefen zudem die Linien zwischen Burgos und den oberdeutschen Städten. Begünstigt durch Umschichtungen des Warensortiments, die Tendenz zur Einrichtung von Kontoren und teilweise durch herrschaftliche Förderung habe das sich so abzeichnende europäische Messenetz zu einer kommerziell bedingten Städtehierarchie und mit einer außereuropäischen Ausdehnung in den Kolonien zudem zu einer frühen Globalisierung geführt.

Eine Lokalstudie stellte im Anschluss *Holger Kruse* (Kiel) anhand der „Pariser Messen“ vor. Sie richtete den Blick auf die Messen der Klöster St-Denis, St-Germain-des-Prés und St-Lazare im unmittelbaren Umfeld der französischen Kapitale. Durch ihre längere Dauer gegenüber Jahrmärkten hätten diese Messen mehr Kaufleute angezogen und ein größeres Handelsvolumen entwickelt, dem bald die Funktion eines Kapitalmarktes gefolgt sei. Die Messen der Klöster um Paris seien zeitgleich mit denen in der Champagne und in England aufgetreten, doch um ihre Anfänge rankten sich viele Probleme. Urkundliche Nennungen setzten erst im 12. Jahrhundert ein, ihr Alter sei aber vermutlich weit höher. Die Gründungslegenden der geistlichen Institutionen verdunkelten jedoch genauere Datierungen. Möglicherweise stünden die Ursprünge im Zusammenhang mit Reliquienverehrungen. Im Falle von St-Denis sei für 1053 die Ausstellung der Dionysius-Reliquien im Juni bezeugt. Der Ausstellungszeit entspreche der spätere Zeitraum des „Lendit“, der Sommermesse des Klosters. Unklar sei zudem die Rolle des Bischofs von Paris bei der Entstehung und Entwicklung gerade der Messen von St-Denis. Von ihm durchgeführte Benediktionen und Prozessionen zum Messeort deuten womöglich auf bischöfliche Anteile am Handelsgewinn. Da der „Lendit“ auf einer Wiese außerhalb der Klosterimmunität angesiedelt gewesen sei, könne auch eine bewusste Konkurrenzschaffung zu einer Messe innerhalb der Abtei nicht ausgeschlossen werden. St-Lazare könne mit königlichen Privilegien des 12. Jahrhunderts zwar auf klare Gründungsdaten seiner Messen blicken, doch mit der Bedeutung des „Lendit“ – literarisch etwa durch Chrétien de Troyes verbürgt – vermochten demnach weder sie noch andere der Klostermessen zu konkurrieren. Für 1219 belegte italienische Kaufleute sowie ein durch Rechnungen des 13. Jahrhunderts bezeugter Händler aus Ypern hätten sogar internationales Flair nach St-Denis gebracht. Listen von Standmieten kündeten vom Fortbestehen der Messe während des Hundertjährigen Krieges und von der Erfolglosigkeit der Versuche des Pariser Bischofs, die Messe in die Pariser Hallen zu verlegen. Ab dem 16. Jahrhundert sei aber auch der Handel des „Lendit“ in Bedeutungslosigkeit versunken und vollends von Angeboten zur Volksbelustigung abgelöst worden.

Michael Rothmann (Köln) erweiterte am Nachmittag das Spektrum um „Handelsnetze in Oberdeutschland“. Ein Basisnetzwerk zwischen Städten lasse sich im oberdeutschen Raum aufgrund der Städtebünde erkennen, die nach der Kaufkraft der jeweiligen Kaufmannschaft in Leitstädte mit Unterstädten gegliedert seien. Die Einrichtung periodischer Märkte folgte demnach bestimmten Faktoren, zu denen die Verkehrslage und die Anbindung an die Grundherrschaft zählten. Herrschaftliche Elemente seien nicht nur am Regal der Jahrmarktausrichtung und der Schutzfunktion zu erkennen, sondern auch an der Nähe der Termine zu den Zeitpunkten der Abgabeentrichtung. Messen seien als Gegenkonzept zum zünftig abgeschlossenen Wirtschaftsraum Stadt zu sehen. Der Aufstieg eines Marktes zum Messeort habe jedoch die Mittellage zwischen zwei großen Wirtschaftsräumen zur Voraussetzung.

Weder demographische Einbrüche noch Agrarkrisen des 14. Jahrhunderts wirkten sich nach Rothmann auf die kontinuierliche Entwicklung der Marktorte aus. So etablierten sich bis 1400 im Schnitt zwei Jahrmärkte pro Ort, was sich bis 1600 sogar noch bis zu acht periodischen Märkten gesteigert haben soll. Als Beispiel einer Vernetzung von Jahrmärkten diene die Region des Taubertales, durch das die Fernhandelsstraße zwischen Schwaben und Franken verlief. Um die Kernmärkte von (Tauber-)Bischofsheim und (Bad) Mergentheim gruppierte sich demzufolge ein Netz von lokalen Jahrmärkten, die terminlich aufeinander abgestimmt gewesen seien und so den Wechsel von Jahrmarkt zu Jahrmarkt in der Region ermöglichten. Terminliche und räumliche Wechsel wiesen auf eine funktionale Differenzierung der periodischen Märkte, die sich in lokale grundherrschaftliche Sammelmärkte, lokale Versorgungsmärkte, verkehrsgeographisch bedingte Stationsmärkte, regionale Gewerbemärkte, lokale und regionale Ergänzungsmärkte, überregionale Verteilermärkte (= Messen) und überregionale Wechselmessen unterscheiden ließen. Messen könnten alle diese Funktionen zugleich erfüllen und obendrein die Termine für den Begleich von Rechnungen und ähnlichen Zahlungsaktivitäten bestimmen.

Marktnetze beförderten wiederum genossenschaftliche Netzwerkbildungen wie beispielsweise Reisegesellschaften. So trafen sich Kaufleute aus Nürnberg und dem Nürnberger Umland zum gemeinsamen Besuch der Frankfurter Messe und organisierten auch gemeinschaftlich ihre Unterkünfte. Nach der Herkunft der Gäste benannte Wirtshäuser verdeutlichten die Festigung solcher Interessengemeinschaften. Mit den Einkaufslisten der Grafen von Wertheim und dem Rechnungsbuch des Ulmer Kaufmanns Ott Ruland führte Rothmann noch zwei Quellenbeispiele an, aus denen sich konkrete Warenumsätze und Intentionen von Marktbesuchern ablesen ließen. Abschließend betonte Rothmann den funktionalen Bezugsrahmen von Marktorten. Ihre Regelmäßigkeit und Sicherheit gewährten demnach konstante Besucherzahlen von einander bekannten Kaufleuten, die jeweils vergleichbare Geschäfte tätigten.

Den zweiten Sitzungstag schloss *Carsten Jahnke* (Kopenhagen) mit dem Vortrag zu „Handelsnetzen im Ostseeraum“. Einleitend betonte Jahnke eine begriffliche Unterscheidung von Netzwerk, dem gegenseitige und zielgerichtete Kontakte mindestens dreier Personen oder Institutionen zugrunde lägen, und dem bloßen Netz, unter dem lineare oder sternförmige Verbindungen zwischen den Beteiligten zu verstehen seien. Für seinen Vortrag definierte Jahnke den Ostseeraum nicht nur durch die Ostseerainer, sondern durch den zusammenhängenden Wirtschaftsraum, zu dem er auch die Nordseerainer sowie gesamt Skandinavien zählte. Bestimmt sei dieser Wirtschaftsraum im Mittelalter durch die Seefahrt mit ihren wetterbedingten Risiken. Ab dem 13. Jahrhundert sei durch eine Verdichtung des Städtenetzes und des Personennetzes zwischen den Städten im Ostseeraum die Entwicklung eines Händlernetzes ermöglicht worden, in dem die Kaufleute ihre Waren nicht mehr selbst hätten begleiten müssen. Voraussetzungen für ein vernetztes Geschäftsmodell bestünden im gesicherten Warenfluss über weite Entfernungen, im gesicherten Absatz und Einkauf an fremden Orten, im umfassenden Informationsfluss aus allen und in alle Handelsgebiete sowie in der effektiven Sicherung der eingesetzten Kapitalien.

Am Beispiel des Bernd Pal aus Reval konkretisierte Jahnke die Ausformung des hansischen Handels im Ostseeraum. Bernd Pal habe die Handelsroute von Narwa über Reval, Danzig, Lübeck, Hamburg, Brügge bis London abgedeckt. Verwandte als feste Partner hätten die einzelnen Stationen gesichert. Die Unberechenbarkeit der Kosten an den einzelnen Posten habe eine doppelte Buchführung unmöglich gemacht. Im Handelskreislauf sei ein permanenter Tausch der Waren in Retourfracht zu beobachten, Endabrechnungen erfolgten erst bei Auflösung einer Handelsgemeinschaft. Eine zeitweilige Gewinnabrechnung während des Kreislaufs sei nicht möglich gewesen. Kleinere, parallel zum Gesellschaftshandel abgewickelte Eigengeschäfte vor Ort hätten die alltägliche Lebensgrundlage gesichert. Neben dem Aufbau einer eigenen Struktur für die Eigengeschäfte sei auch die Nutzung der Gesellschaftsinfrastruktur dafür üblich gewesen, was dann eine zweite Ebene der Netzwerkbildung befördert habe.

Konstitutiv für das Handelsnetz der Hanse haben die Schaffung einer kontrollierten Öffentlichkeit durch das Städtenetz und der Informationsfluss aus einer Vielzahl von Quellen gewirkt. Neben intern kontrollierbaren Verwandten eröffneten etwa Paten- und Bürgschaften sowie Mitgliedschaften in Bruderschaften, Gilden und ähnlichen Vereinigungen den Informationsaustausch sowie eine schnelle Renommeebildung. Am Beispiel der Lübecker Bergen-Fahrer demonstrierte Jahnke eine graphische Darstellung eines durch eine Vielzahl von Bindungen entstandenen Netzwerkes. Knotenpunkte und wenig vernetzte Stellen würden auf diese Weise verdeutlicht und erlaubten zugleich eine Einschätzung des personenspezifischen Renommées. Die Vorteile eines Netzwerkes wie der Hanse insgesamt bestünden im optimierten Informationsfluss, in absoluter Flexibilität und in der größtmöglichen Kostenersparnis bei großer Rentabilität. Der Umsatz würde vor allem im Zwischenhandel erzielt, wogegen Investitionen in die Produktion aufgrund der problematischen Kapitalakkumulation sehr risikoreich und daher selten gewesen seien. Da Kapital kaum aus dem Netzwerk abgeschöpft worden sei, seien Banken unnötig gewesen. In einem kontrollierten Raum biete somit das Netzwerk eine autochthone Lösung, eine Wirkung über diesen Raum hinaus sei hingegen problematisch. Dennoch

seien Netzwerke gleichrangig und keineswegs rückständig zu hierarchischen strukturierten Handelsformen zu sehen.

Am Morgen des dritten Sitzungstages präsentierte *Kurt Weissen* (Heidelberg) „Die kommerziellen Netzwerke der florentinischen Bankiers bei der Kurie in der ersten Hälfte des 15. Jahrhunderts“. Im betrachteten Zeitraum oblag demnach einer überwiegend konstanten Gruppe von fünf bis sieben florentinischen Bankhäusern der Geldverkehr der Kurie, die aufgrund von Ablass- und Servitienzahlungen quasi als „Geldmagnet“ in Europa fungierte. Jedoch nur in einigen Fällen – so bei den Bankiers Antonio della Casa und Tomaso Spinelli – liege ein umfassender Quellenbestand vor. Von Ausnahmen abgesehen finde sich in den Akten der Kurie keine Gegenüberlieferung, was das generelle Problem aufwerfe, die Quellen in Deckung zu bringen. Untereinander seien die Florentiner Banken auf Koexistenz angelegt gewesen, erst durch politische Gegnerschaften habe sich eine wirtschaftliche Konkurrenzsituation verschärfen können. Für die Firmenstruktur der Bankhäuser benannte Weissen drei unterschiedliche Modelle: Die Medici setzten sich im Kern demnach aus fünf bis sieben hierarchisch organisierten Gesellschaften zusammen, um die sich 30-40 korrespondierende Banken gruppierten. Die Alberti hingegen seien ganz nach einem Familienclan mit weit verzweigten Beteiligungen der Verwandten strukturiert gewesen. Verwandtschaft habe bei den Bardi-Gesellschaften wiederum nur die Verbindung im Firmenkern bestimmt. Unterschiede zwischen einer Netzwerk- und einer hierarchischen Struktur träten in den Hintergrund.

Beispiele aus dem Deutschland-Geschäft der Banken zeigten die Möglichkeiten der Firmenorganisation: So seien etwa die Medici mit Vertretern in Köln, Nürnberg oder Lübeck Partnerschaften im Sinne eines Netzwerkes eingegangen. Die Alberti hingegen hätten sich für eine hierarchische Struktur in den Niederlassungen von Köln und Brügge entschieden, in der den lokalen Geschäftsführern eine 25%-Gewinnbeteiligung in Aussicht gestanden habe. Die hierarchische Organisation der Alberti habe jedoch nicht den mangelnden Informationsfluss aus Deutschland und daraus entstehende Misserfolge verhindert, während die Medici trotz des Partnerschaftsmodells eine konsequentere Geschäftsführung aufgezeigt hätten. Als Bankiers der Kurie stand den beteiligten Häusern das Mittel der Exkommunikation zur Verfügung, weshalb bei strittigen Geschäften kaum die Gerichte eingeschaltet worden wären.

Trotz der überlieferten Vielfalt von Wechsellagen, die die Florentiner für deutsche Kunden ausgestellt hätten, habe der deutsche Markt kein nennenswertes Volumen erreicht. Von temporären Steigerungen während der Konzilien zu Beginn des 15. Jahrhunderts abgesehen, sei der deutsche Raum daher stets ein wenig lukrativer Nebenmarkt der Bankhäuser gewesen, der keinen Schauplatz für Konkurrenzkämpfe bot. Sprachbarrieren, fremde Gerichtspraktiken, nur lose vernetzte Informationskanäle und mangelnde Sicherheiten wie das Fehlen des „ricambio“ erhöhten laut Weissen nicht gerade die Attraktivität des deutschen Finanzmarktes.

Mit seinem „From relational to institutional trust in merchant networks (15th century Bruges and 16th century Antwerp)“ betitelten Vortrag präsentierte *Peter Stabel* (Antwerpen) einen Aufriss der aktuellen Forschungsprojekte seines Institutes. Einleitend äußerte Stabel Kritik an bisherigen Schwerpunktsetzungen der mediävistischen Wirtschaftsgeschichte, die an der Hanse, oberdeutschen oder italienischen Bankhäusern Netzwerke stets idealtypisch in den Blickpunkt nähme. Auf diese Weise seien weder die Majorität der Handelstätigkeiten noch Phänomene wie die Heterogenität der beteiligten Gruppen oder die Anpassung von Strategien an differenzierten Märkten ausreichend erfasst.

Für die im Weiteren untersuchten Städte Brügge und Antwerpen gelte die Meistererzählung, nach der die Schwerpunktverlagerung des flämischen Handels von Brügge nach Antwerpen zum Ausgang des Mittelalters einem Modernisierungsschub gefolgt sei. Handels- und institutionelle Zugangsbeschränkungen wie zünftige Hürden kennzeichneten nach diesem Erklärungsmodell die Verhältnisse in Brügge, denen eine offener und weit ausgeprägtere Institutionalisierung in Antwerpen gegenüber gestanden habe. Der „relational trust“

Brügger sei durch den „institutional trust“ Antwerpens abgelöst worden. Im Rahmen der laufenden Forschungsprojekte würde die Unterscheidung zwischen „relational trust“ und „institutional trust“ hinterfragt. Ausgangspunkt bilde die Beobachtung, wonach die Heterogenität der Kaufleute in Brügge eine Anpassung der Gewohnheiten hin zu einer Vereinheitlichung der Handelspraktiken erfordert habe. Eine effiziente Kostenkontrolle und die Suche nach Absatzmöglichkeiten habe die Ausbildung von Institutionen begünstigt. Im Fokus der Untersuchungen stünden nun die einzelnen Variablen im Handelsnetzwerk der Städte, denen mit spieltheoretischen Versuchen und Fragen etwa nach dem Vertragsverhalten, dem Innovationspotential oder der informellen bzw. formellen Ausrichtung des Netzwerkes nachgegangen werde.

Brügge zeige insgesamt ein Bild sehr instabiler Rahmenbedingungen für den Handel. Dazu zählten demographische wie ökonomische Krisen, wechselnde Herrschaftsverhältnisse und Spannungen auf dem Arbeitsmarkt. Einer Expansion des Handels seit dem 12. Jahrhundert folgte Ende des 13. Jahrhunderts mit den Kriegen gegen die französische Krone eine Krise, die soziale Probleme aufwarf. Der versuchten die Kaufleute mit Spezialisierungen und Umschichtungen im Warensortiment etwa zu Luxustuchen zu begegnen. Flämische Kaufleute hätten sich im Folgenden zunehmend aus dem Aktivhandel verabschiedet und eher auf die Vernetzung der Märkte zu einem „commercial gateway“ hingewirkt. Die Integration fremdländischer Händler zeigte sich bereits an räumlichen Gegebenheiten. So hätten Genuesen oder Kastilier eigene Lokalitäten in Brügge bezogen. Genuesen aber auch toskanische Kaufleute fielen durch ihre Sesshaftwerdung auf. Zu den genuesischen Strategien zählte offenbar eine bewusst langfristig angelegte Integration in die lokale Gesellschaft, etwa durch Heirat. Die Venezianer dagegen seien nicht auf dauerhafte Einbringung bedacht gewesen und hätten nach Möglichkeit von Venedig aus ihre Geschäfte gesteuert. So würden strategische Unterschiede in den Handelstechniken nach politischen, institutionellen und kulturellen Traditionen deutlich.

Als eine Quelle für die Heterogenität der Kaufmannschaften in Brügge nannte Stabel die Prozesssprache vor Gericht. Über 1000 Parteien von Rechtsstreitigkeiten vor dem Hofgericht und vor dem Stadtmagistrat seien ausgewertet worden. Mit bis zu 50% stellten die Italiener die größte Gruppe dar, unter denen die Florentiner die Genuesen sogar noch überwogen. Mitglieder der Hanse hingegen seien nur in etwa 5% der Fälle bezeugt, Engländer und Spanier nähmen Mittelwerte ein. Von den juristischen Verhandlungssprachen Flämisch, Latein und Französisch bevorzugten Deutsche und Engländer Flämisch, Spanier, Franzosen und Italiener meist Französisch. Schottische Händler fielen durch ihre Vorliebe für Latein auf.

Im Bemühen, die räumlichen Gegebenheiten des Handels in Brügge zu erfassen, nahm Stabel mehrere Einrichtungen in den Blick, darunter Gilden, Gebäude für die Infrastruktur wie Hallen, Banken und Geldinstitute und die Häuser von Maklern und Wirten. Dem herkömmlichen Bild, nach dem Gilden alles bestimmende Institutionen des Handels darstellten, widersprach Stabel mit dem Hinweis, dass Gilden offenbar nur wenig als Informationsbörsen und Handelsforen genutzt wurden. Auch die Schiedsfunktion von Gilden sei kaum in Anspruch genommen worden. Als Plattformen für soziale und religiöse Belange hätten Gilden durchaus integrierende Wirkungen erzielt, die aber kaum zur Verbindung der verschiedenen ethnischen Gruppen beigetragen hätten. Die eigentliche Handelsorganisation habe über persönliche Kontakte im Kleinen in Firmen und anderen Einrichtungen stattgefunden. Auffällig sei im Überblick eine gruppenspezifische Verteilung im „Netzwerk Brügge“: Mitglieder der Hanse und Italiener fielen als „network makers“ auf, Spanier und Kaufleute anderer Ethnien eher als „network takers“. Der Wechsel zum Handelsstandort Antwerpen habe einige Strategiewechsel erfordert, da die bewährten sozialen und institutionellen Muster aus Brügge in Antwerpen nicht mehr funktioniert hätten. Italienische Kaufleute seien so zu „network takers“ geworden, während in Antwerpen Engländer, Portugiesen und Deutsche die Marktbedingungen bestimmt hätten. Mit dem Standortwechsel seien auch Veränderungen im Warensortiment – so im Wechsel von Luxustuchen zu einer breiten Tuchpalette – und in der Logistik einhergegangen. So beherrschten etwa niederländische Kaufleute das Transportwesen und Flamen nahmen wieder verstärkt am aktiven Handel teil.

Den Nachmittag des dritten Sitzungstages eröffnete das „Quellenatelier“, das knappen Berichten über die Aufarbeitung wichtiger Quellen zum Handel des Spätmittelalters Raum bot. Zunächst wurde das Kaufmannsbuch der Gebrüder Lerer aus der zweiten Hälfte des 15. Jahrhunderts durch *Ingo Schwab* (München) vorgestellt. Das heute im Münchner Stadtarchiv aufbewahrte Schriftstück bietet ein Sammelsurium von Notizen. Lediglich ein Teil sei als zusammenhängendes Büchlein zu erkennen, darüber hinaus seien eine Vielzahl von zusätzlichen Bögen und Zetteln nur teilweise inhaltlich zugeordnet. Eine systematische Struktur sei daher kaum rekonstruierbar. Hinter den beiden paläographisch identifizierbaren Schreiberhänden verbergen sich vermutlich die Brüder Heinrich und Peter Lerer, die zunächst in Regensburg und dann in München ansässig gewesen seien, wo sie der Kramerzunft angehörten. Dem Buch könnten Angaben über Handelspartner und Schuldner, Handelsrouten und Waren entnommen werden. Mit ihren Handelsaktivitäten erreichten die Brüder nicht nur relativ nahe Märkte wie Nürnberg, Regensburg oder Nördlingen, sondern auch die Steiermark und Venedig. Ausgangspunkt bildete stets die Vernetzung in der Münchner Kramerzunft, aus der die Lerers ihr benötigtes Renommee bezogen hätten. Entsprechend häufig fänden sich unter den Geschäftspartnern Münchner Bürger. Eine weitere Funktion des Buches habe offenbar in den Anleitungen bestanden, mit deren Hilfe die Warenqualität überprüft werden konnte.

Im Anschluss ging *Matthias Steinbrink* (München) auf das Rechnungsbuch des Ulrich Meltinger aus dem Basler Staatsarchiv ein. Seinen sozialen Aufstieg verdankte Ulrich Meltinger seiner Heirat mit einer Frau aus einem reichen Basler Handelshaus, was ihm den Wechsel aus dem Gerbereigewerbe in die Kaufmannschaft ermöglichte. Daneben ist er als Mitglied der Schlüsselzunft, als Siechenhauspfleger von St. Jakob und als Kirchenpfleger von St. Martin nachweisbar. In der letztgenannten Funktion handelte sich Ulrich Meltinger Betrugsvorwürfe ein, über die er 1493 stürzte. Im Zuge des Prozesses konfiszierte die Stadt Basel sein Rechnungsbuch. Das Rechnungsbuch nun gebe vor allem über Personenkonten und Spezialrechnungen für bestimmte Waren wie Wolle und Wein sowie Bodenzinsen Auskunft. Erwähnungen eines Zinsbuches, eines Wollbuches und weiterer Schriften ließen vermuten, dass Ulrich Meltinger seine Buchführung über mehrere spezifische Schriftstücke verteilt aufzeichnete. Aus dem erhaltenen Rechnungsbuch könnten jedoch Angaben über die Spannweite der Aktivitäten sowie über die Geschäftsstruktur entnommen werden. Der Schwerpunkt des Meltinger-Handels liege demnach auf Basel und dem nahen Umland, über Messen am Oberrhein und in Frankfurt habe er aber auch überregionale Dimensionen erreicht. Seinen Bruder Martin setzte Ulrich Meltinger zudem gezielt als Vertreter auf französischen und flämischen Märkten ein. Martin Meltinger habe parallel auch eigene Geschäfte getätigt. Die Brüder Meltinger stünden somit für eine Handelsgemeinschaft, die auf einem Familiennetz basierte.

Als dritten und letzten Beitrag zum „Quellenatelier“ behandelte *Harm von Seggern* (Kiel) das Lübecker Niederstadtbuch. Genau genommen handle es sich beim so genannten Niederstadtbuch um eine 384 Bände umfassende Schriftenserie, in der die Rechtsgeschäfte nach Lübecker Recht vom 15. bis 19. Jahrhundert aufgezeichnet worden seien. Grundstücksgeschäfte seien hingegen in einer weiteren Serie, den Oberstadtbüchern, festgehalten worden. Die Namensgebung der Schriftreihen könne auf das Ober- bzw. Untergeschoss des einstigen Stadtverwaltungsgebäudes als jeweilige Schreiborte zurückgeführt werden. Mit der Intention, den Rechtsfrieden zu wahren, seien in den Niederstadtbüchern vor allem Schuldbekennnisse, Vormundschaftsregelungen und Nachlassempfang und ähnliches notiert worden. In geringer Zahl fänden sich auch Einträge zu Handelsgesellschaften, überwiegend wenn es um deren Gründung oder Auflösung ginge. Als wirtschaftshistorische Quelle dienen die Niederstadtbücher besonders für Personenbezeichnungen, während Handelsverbindungen erst in einem zweiten Schritt herauslesbar seien. Ein Personenabgleich mit den Angaben aus den Pfundgeldlisten könnte beispielsweise die Gebühren für das Ent- und Beladen von Schiffen aufschlüsseln. Auffällig sei ferner die geringe Zahl an eingetragenen Schiffsbetreibern. Da deren Namen zudem nicht bei der Auflösung von Handelsgesellschaften auftauchten, handle es sich nicht um Großkauf-

leute. Dieses Beispiel verdeutliche zudem, wie die Niederstadtbücher insgesamt als Quellen einzuordnen seien: in ihnen würden nur die Problemfälle und somit die Ausnahmen im Geschäftsleben aufgezeichnet.

Mit dem Vortrag „Netzwerke im jüdischen Handel des 10.-12. Jahrhunderts?“ setzte *Michael Toch* (Jerusalem) die Nachmittagssitzung fort. Zunächst nahm Toch den Quellenfundus aus der Genizah von Alt-Kairo in den Blickpunkt, die Auskunft über den Handel der jüdischen Gemeinden arabischer Zunge im Mittelmeerraum des untersuchten Zeitraums gewährten. Zum Schriftbestand zählten unter anderem Geschäftsbriefe, Rechnungen, Warenlisten und vereinzelt auch Privaturkunden besonders in Ägypten ansässiger Kaufleute. Deren Handelsaktivitäten streuten sich über den gesamten islamischen Mittelmeerraum, was sich etwa mit dem Dreieck al-Fustat, Kairouan und Palermo in Deckung bringen ließe. Dazu träten noch bis Indien reichende Unternehmungen. Während in geringer Zahl Kooperationen der jüdischen Kaufleute mit Nichtjuden belegt seien, bestanden zu Juden aus dem europäischen Raum offenbar keine Handelsbeziehungen. Vereinzelt Aschkenasen seien zwar nach Ägypten gereist, was aber anscheinend keine Geschäftskontakte befördert hat. So fehlten Geschäftsunterlagen in der Genizah, die Partnerschaften mit europäischen Juden oder auch nur die Anwesenheit von jüdischen Händlern aus dem islamischen Raum in Europa bezeugten, gänzlich. Dichterische Zeugnisse aus Aschkenas seien in der Genizah von Alt-Kairo aber durchaus überliefert.

Die von den jüdischen Händlern Nordafrikas verhandelten Waren umfassten die gesamte denkbare Produktpalette mit den auffälligen Ausnahmen von Sklaven, Waffen, Bauholz und großer Mengen an Lebensmitteln. Im Einzelnen zeigten sich die Handelsbeziehungen als sehr vielgestaltig, alle Struktur- und Kooperationsformen hätten für einzelne Aktivitäten unter denselben Personen vereinbart werden können. Die Vereinbarungen seien stets in allen Einzelheiten schriftlich fixiert worden. Die Partnerschaftsregelungen beruhten auf jüdischem oder islamischem Recht. Nicht Reputation oder Vertrauen bildeten nach Toch die Rahmenbedingungen für Handelskooperationen, sondern der geographische Raum und die soziale Situation der jüdischen Diaspora in Nordafrika.

In einem zweiten Teil behandelte Toch die Situation in Aschkenas. Durch eine neue Rechtsgelehrsamkeit habe unter aschkenasischen Juden seit dem 10. Jahrhundert die Schriftlichkeit zugenommen, während bei den Juden der Genizah von Alt-Kairo die Entwicklung eher gegenläufig gewesen sei. Die großen Märkte etwa von Köln, St-Denis oder Troyes bildeten auch für die jüdischen Händler in Mitteleuropa Treffpunkte. Zwischen Worms und Köln verlief die Hauptachse des Verkehrs entlang des Rheins. Lediglich vier Zeugnisse sprächen von Handelsaktivitäten jüdischer Kaufleute in Südosteuropa für besagten Zeitraum, weshalb Toch Zweifel an der häufig als herausragend beschriebenen Rolle von Juden im Handel mit Ost- und Südosteuropa äußerte. Begrenzte Inlandsreiserouten entsprächen für jüdische Kaufleute der Norm, Langstrecken seien nur selten bezeugt. Die einzig auf die Erwähnung der Rhadaniten gestützte Theorie von einem Interkontinentalhandel bis in den Mittleren Osten erweise sich als sehr problematisch. Eine allgemeine Bedeutung der Rhadaniten für den Handel sei aus der Quelle nicht ersichtlich. Zudem entspräche ein Teil des Begriffs „Rhadaniten“ der talmudischen Redeweise von jeglichem Land außerhalb dem der biblischen Verheißung.

Als Organisationsstrukturen im Handel der Aschkenas seien Partnerschaften zur Kapitalschöpfung, weniger zur Transportorganisation, zu beobachten, die meist mit Familienmitgliedern eingegangen wurden, aber keineswegs über Generationen hinweg Bestand gehabt hätten. Mit heftiger Kritik bedachte Toch das Bild der Forschung von jüdischen Händlern in Italien, die besonders stark im Fernhandel engagiert gewesen sein sollen und mit den christlichen Kaufleuten der italienischen Seerepubliken in lebhafter Konkurrenz gestanden hätten. Darstellungen mit diesem Tenor postulierten handelsaktive jüdische Gemeinden in den italienischen Seestädten, für die es aber an Zeugnissen fehle. Während es beispielsweise zu christlichen Kaufleuten aus Italien in Nordafrika eine reiche Überlieferung in den Schriften der Genizah von Alt-Kairo gebe, schwiegen die Quellen zu italienischen Juden. Von einem jüdischen Fernhandelsnetz vergleichbar mit

dem der Kaufleute von Amalfi könne keine Rede sein, in Genua und Venedig hätten entsprechende Verbote ohnehin vorzeitig die Ausbildung eines jüdischen Handels verhindert. Mit Nachdruck sprach sich Toch daher gegen die Vorstellung aus, wonach zwischen jüdischen Gemeinden im Mittelalter quasi automatisch Netzwerkbildungen im Handel erfolgten. Gleiche kulturelle Normen bedingten keine Netze. Ein gruppenspezifisches Kaufmannsdenken sei nur bei den Juden der Genizah festzustellen, in Aschkenas hingegen allenfalls auf lokaler und regionaler Ebene.

Den dritten Sitzungstag schloss *Arnold Esch* (Rom) mit einem Beitrag unter dem Titel „Italienische Kaufleute in Brügge, flandrische Kaufleute in Rom“. Angesichts der ausführlichen Darstellung der Aktivitäten von Italienern nördlich der Alpen durch Kurt Weissen und Peter Stabel beschränkte sich Esch mit Hinblick auf die italienischen Kaufleute in Brügge auf einige ergänzende Bemerkungen. So betonte er die einmalige „Einzugsphäre“, die der Kurie durch die über italienische Bankiers abgewickelten Servitienzahlungen zugefallen sei. Während die päpstliche Buchhaltung einen glatten Ablauf des Geldverkehrs suggeriere, zeigten Notizen von Ablasskollektoren, mit welcher Mühsal die Finanzbewegungen verbunden sein konnten. Demnach war beispielsweise Brügge ein bevorzugter Umtauschplatz, um Naturalservitien in Bargeld zu verhandeln, das dann per Wechsel nach Rom geschickt werden konnte. Für diese Servitien seien gelegentlich auch flämische Kaufleute in den päpstlichen Kammerregistern nachweisbar. Auf eine Gesamthandelsbilanz umgelegt träten bis 1600 die Italiener mit einem deutlichen Exportüberschuss nördlich der Alpen hervor. Die Quellenlage zu ihren Aktivitäten etwa in Brügge zeige sich als überaus günstig. Für Flamen und flandrische Waren gestalte sich die Forschungssituation umgekehrt. Etwas Abhilfe könne das für die Jahre von 1440-1485 kontinuierlich überlieferte römische Zollregister leisten. Aus ihm gehe die Aufzählung von 600 vollständigen Schiffsladungen hervor.

Für Handelsreisende boten sich zwei Möglichkeiten des Eintritts in die Stadt Rom an: über den Landweg der Landzoll, über den Seeweg der Schiffszoll. Der Landtransport scheint etwas überwogen zu haben. In den Registern des Landzolls fände sich eine große Zahl von flämischen Kaufleuten, weit mehr als Engländer, Franzosen oder Spanier. Gemeinsam mit Brabantinern und Niederländern seien sie als nördliche Importeure und Partner in Transportgemeinschaften genannt. Nicht registriert wurden indes Waren für den päpstlichen Hof, die zollfrei blieben. Der Anteil flämischer Kaufleute am attraktiven Hofmarkt ließe sich daher nicht festlegen. Beispiele wie die des Vittorio de Brugia bezeugten jedoch im 15. Jahrhundert die Existenz von flämischen Hoflieferanten und Hofbankiers. Durch den Abgleich von Datumsvermerken im Zollregister seien Reisegemeinschaften und auf diese Weise Ansätze von Handelsnetzen nachweisbar.

Aus der Fülle von Warenimporten der Kaufleute aus Brügge hob Esch besonders zwei Kategorien hervor: Die große Zahl von Bildwerken zeugten von einem Kunstmarkt in Rom, der ohne konkrete Auftragsteller florierte. Die Unmenge von Pelzwerk, besonderer Beliebtheit erfreuten sich offenbar Felle des sibirischen Eichhörnchens, deuteten auf die über Brügge hinaus reichenden Handelsrouten der flämischen Händler. Zudem stünden die Pelzfuhren im Zusammenhang mit den Tuchimporten aus England und Flandern. Eine landsmannschaftliche Vernetzung strukturierten die flämischen Händler in Rom durch Bruderschaften, die auch als soziale Auffangbecken fungierten. Bestätigt werde dies beispielsweise durch die Nachrichten eines deutschen Notars, der auch Kaufleute aus den Niederlanden versorgte. Unklar bleibe jedoch, ob einige Flamen sich zur dauerhaften Präsenz in Rom entschlossen. Lediglich für manche von ihnen sei das anzunehmen. Genaue Verortungen und prosopographische Forschungen erlaubten die Namensangaben der römischen Zollregister jedoch nicht.

Ein Resümee der Vorträge zog am Morgen des vierten Sitzungstages *Hansjörg Gilomen* (Zürich). Gilomen griff nochmals die unterschiedlichen Forschungskulturen der Wirtschaftswissenschaft und Geschichtsforschung auf, wie sie auch im Rahmen der Tagung deutlich geworden wären. Er verband dies mit der grundsätzlichen Frage, ob bei den auseinander und ineinander greifenden Erklärungsmodellen für menschliche

Handlungsmotive ausreichend bedacht werde, dass nicht jegliche Aktivität des Menschen zweckrationalisiert und opportunistisch sei. Die Institutionen-Ökonomik habe als Folie für einen neuen Ansatz gedient, verschiedene Modelle zusammenzuführen. Aufgrund der Fallbeispiele der Tagung sei eine Illustrierung und Kalibrierung des Netzwerkbegriffes möglich, doch sei zugleich die Problematik des Begriffsverständnisses deutlich geworden. Eine Engfassung und damit Differenzierung zwischen Netz, Netzwerk und Messesystem erweise sich als notwendig. Während die unterschiedlichen Rahmenbedingungen, Reichweiten und Funktionsmechanismen von Netzwerken durch die Tagungsbeiträge herausgestellt worden seien, könnten Motive und Hintergründe ihrer Entstehung im konkreten Fall meist nicht deutlich benannt werden. Das Netzwerkmodell habe insgesamt zu einem besseren Verständnis von Wirtschaftsvorgängen beigetragen. Abschließend äußerte Gilomen die Hoffnung, durch die Geschichte Modelle der Wirtschaftswissenschaften mit konkretem Leben füllen und künftig auch Widersprüchlichkeiten und nicht rein rationale Elemente integrieren zu können.

Wie üblich wurden die Diskussionen einschließlich der abschließenden Aussprache dokumentiert. Sie sind in den Tagungsprotokollen des Konstanzer Arbeitskreises einsehbar. Die Veröffentlichung der Beiträge darf im Rahmen der Reihe „Vorträge und Forschungen“ erwartet werden.

Matthias Heiduk (Freiburg i. Br.)

Kontakt:

Konstanzer Arbeitskreis
für mittelalterliche Geschichte e.V.
Herrn Prof. Dr. Thomas Zotz
c/o Universität Freiburg im Breisgau
Historisches Seminar, Abt. Landesgeschichte
Werthmannstr. 8
79085 Freiburg im Breisgau
E-Mail: thomas.zotz@uni-freiburg.de

Copyright

Arbeitsgemeinschaft historischer Forschungseinrichtungen in der Bundesrepublik Deutschland e.V., 2008.

Kein Teil dieser Publikation darf ohne ausdrückliche schriftliche Genehmigung der AHF in irgendeiner Form reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

AHF, Schellingstraße 9, 80799 München
Telefon: 089/13 47 29, Fax: 089/13 47 39
E-Mail: info@ahf-muenchen.de, Website: <http://www.ahf-muenchen.de>

Empfohlene Zitierweise / recommended citation style:

AHF-Information. 2008, Nr.068
URL: <http://www.ahf-muenchen.de/Tagungsberichte/Berichte/pdf/2008/068-08.pdf>